



3 Tage

Das Verkaufs-ABC | Teil 2

Kunden begeistern – Vertiefungskurs

Möchtest du

- Im Service oder Verkauf weiterkommen
- Eine eigene Stammkundschaft durch Kundennähe und Begeisterung aufbauen

Ziel

- Kunden begeistern ist mehr als "nur" Verkaufen
- Vertrauens- und Beziehungsaufbau mit einem Service von A-Z

Dauer

- 27 Lektionen à 50 Minuten
- Jeweils einen Tag pro Woche über 3 Wochen, immer am selben Wochentag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Dein Nutzen

- Du kannst die Signale der Körpersprache lesen und verstehen
- Du verstehst die damit verbundenen Emotionen und Motive und kannst darauf über Resonanz eingehen
- Du verbindest den Nutzen mit den Emotionen und der Geschichte Deines Kunden
- Du schaffst mehr Wert für Deine Dienstleistungen und Produkte
- Du steigertest aktiv den Durchschnittswert Deiner Verkäufe

Werde Kundenversther

Themen

- Service- und Verkaufspersönlichkeit stärken
- Motivkompass® als Grundlage Deiner Verkaufsstrategie
- Einführung in die Mimikresonanz und die 7 PFE (rein im Gesicht lesbare Emotionen)
- Beziehungen als Ergänzung zu den Service- und Verkaufsprozessen
- Gesprächsführung über Resonanzaussagen trainieren und stärken
- Die Lösung und das Angebot in eine inspirierende und ehrliche Geschichte verpacken und vortragen können | Teil 2
- Mimische Kaufsignale und Einwände
- Verhandeln und Abschließen | Teil 2

Voraussetzungen

- Der deutschen Sprache auf mindestens Stufe B2 mächtig sein
- Kurs "Das Verkaufs- ABC | Teil 1" absolviert haben
- Erste Erfahrungen im Kundenkontakt
- Einen Desktop PC oder ein Laptop besitzen und bedienen können
- Für die online Teilnahme (*), eine stabile Internetverbindung, eine Webcam, Lautsprecher und ein Mikrofon

Dauer

- 27 Lektionen à 50 Minuten
- Jeweils einen Tag pro Woche über 3 Wochen, immer am selben Wochentag von 09:00 bis 17:30 Uhr

Ort

- **Online**
via Teilnahme-Link (*)
- **In Präsenz**
Berufsbildungszentrum ENAIP-IB, Herostrasse 7, 8048 Zürich
Berufsbildungszentrum ENAIP-IB, Luzernstrasse 131, 6014 Luzern
Die Präsenzkurse sind in Partnerschaft mit ENAIP-IB veranstaltet

Anzahl Teilnehmer

- Online Kurs bis 20 Personen
- In Präsenz bis 12 Personen

Service- und
Verkaufspersönlichkeit
stärken

MIMIK
RESONANZ
Einführung in die
Mimikresonanz®,
inkl. Motivkompass®

Beziehungen aufbauen
und Pflegen

Active
Gesprächsführung, inkl.
Resonanzaussagen

Lösungs- und
Nutzenorientierung
Teil 2

Verhandeln und
Abschliessen
Teil 2

Anmeldung und Informationen

Alle Kurse und aktuellen Daten auf
www.habegger.shop

Zertifikat

Teilnahmezertifikat der Habegger Academy

Kursmaterial

Alle Unterlagen sind in digitaler Form abgegeben

Preis

Online CHF 790.-
In Präsenz CHF 990.-

Sonstiges

Mahlzeiten, Getränke und Reisespesen ausgeschlossen

Dozent



Stefano Habegger

Experte für zwischen-
menschliche Kommunikation
und Führung.

Mimikresonanz® Experte, die
nonverbale Sprache, die
Emotionen offen legt und
Stimmungen offenbart.
Life & Business Coach.
L&D Berater.
Referent und Motivator.